National Transportation Agency of Canada
Office national des transports du Canada

"Viable and Effective" Transportation Services

A Staff Report to the National Transportation Act Review Commission

June 1992

Canada

© Minister of Supply and Services Canada 1992
Catalogue No. TW4-1/6-1992E
ISBN 0-662-19527-2

Ce rapport est aussi disponible en français
This report is printed on recycle paper

"VIABLE AND EFFECTIVE" TRANSPORTATION SERVICES

EXECUTIVE SUMMARY

The Review Commission must consider whether the law helps to achieve a viable and effective transportation network. The question is whether or not services respond effectively and economically to shipper and traveller needs and adapt to long-run changes in those needs. Information is presented here, by mode of service, on how effective the network has been in meeting shipper and traveller needs; how the network has adapted to do so; and factors affecting long term adaptation.

Service effectiveness and viability

Since air regulatory reform began, service has improved markedly to meet demands for traveller convenience. Also, since the *National Transportation Act, 1987* (*NTA, 1987*) was introduced, travellers have been more and more able to get discounts; airline revenues per passenger kilometre (yield) have, in constant terms, stayed about the same.

The industry has restructured, with extensive changes in services, equipment and marketing. Regional carriers and domestic charter carriers as groups have grown in importance. Faced with direct competition, they have increased revenues, service quality and capacity, as have major carriers.

Recently, however, the recession and the Persian Gulf war have cut the major airlines' revenues and profits, reducing the number of people flying and raising fuel costs. Carriers world-wide are attempting to deal with overcapacity and poor financial performance by stimulating demand and by seeking alliances with other carriers.

Shippers have reached rate agreements with railways for most traffic, which now moves under filed contracts. Also, a majority of shippers rated railways as providing good or very good service on a number of measures in recent Agency surveys. Lowest rated factors, however, included transit time, an important factor in choosing between truck and rail intermodal services.

CN and CP have each formed marketing and operating organizations covering all their North American operations, entered into marketing alliances with U.S. railways, and speeded up network rationalization. They have recently introduced new intermodal equipment and both carriers are increasing clearances on some main routes to permit use of double-stack container equipment.

National Transportation Agency of Canada
Staff Report to the
National Transportation Act Review Commission

92-06990/

"VIABLE AND EFFECTIVE" TRANSPORTATION SERVICES

Overall, operating revenues have exceeded expenses on Canadian rail operations since the *NTA, 1987* came into force, and investments have increased. CN, however, has had some operating losses. Work force adjustment costs cut profits for both railways. Earnings have also been eroded by drought-hit grain sales and by a recession-caused fall in high value Quebec/Ontario shipments.

According to Agency surveys, shippers have generally been satisfied with the level and quality of available trucking services since entry controls were relaxed in 1988. Excess capacity and availability of alternative carriers have kept rate increases low.

Truckers, faced by recently weakened demand and excess capacity are pruning operations, often by merging and consolidating. A number have become bankrupt, although the level of bankruptcies parallels those in sectors of the economy they serve, such as the primary products, manufacturing, and wholesale/retail trade industries. A new Federal Government financial assistance plan has recently changed depreciation rates and fuel tax programs to help the industry improve its financial performance.

Ocean carriage is largely performed by non-Canadian carriers whose financial performance is not reported to the Agency. Canadian ports and harbours are, however, a last vital link in surface transportation for many Canadian exports and a first for many imports.

The Ports Canada system has come under increasing competitive pressure to streamline and modernize operations. Modernization of Electronic Data Interchange systems and improvements in intermodal systems are necessary according to port officials and customers alike. Nonetheless, Ports Canada has been consistently profitable.

Influences

The transportation network is affected most by demand for shippers goods and passenger travel, factors largely outside transportation itself. Federal and provincial laws and regulations, advances in technology, and trade, tax and social benefit policies are other important factors.

Emerging issues

Emerging public policy issues include whether the costs and benefits of infrastructure investments are fairly allocated, whether the costs and benefits from taxes paid by Canadian carriers are fairly distributed, and the effects these have on the ability of Canadian carriers (especially railways) to compete with other modes and with U.S. carriers.

Carriers in all modes receive benefits from government spending, but the benefits are rarely tied to specific taxes. The balance between taxes and benefits does not clearly seem to favour one mode over others. Canadian railways pay more of some kinds of taxes than do U.S. railways, but U.S. railways are charged taxes that do not apply to Canadian railways. Overall, Canadian railways do not seem to be at a tax disadvantage to U.S. ones.

"VIABLE AND EFFECTIVE" TRANSPORTATION SERVICES

INTRODUCTION

According to paragraph 266(3)(a) of the *National Transportation Act, 1987* (*NTA, 1987*), the current review of transportation law must consider the effectiveness of existing policy and legislation in achieving a "network of viable and effective transportation services that are responsive to the needs of shippers and travellers...."

Information and analysis presented here is intended to assist the Review Commission in its considerations. This report by staff of the National Transportation Agency of Canada includes information for different transportation modes on how evolving shipper and traveller needs are being met, on the changes being made in industry organization and operations to meet those needs, and on factors influencing the continuing availability of transportation services.

"VIABLE AND EFFECTIVE"

The Commission is to consider how the current law and policy have contributed to the achievement of particular goals. According to the terms of paragraph 266(3)(a) of the *NTA, 1987*, the goal to be achieved is a "network of viable and effective transportation services that are responsive to the needs of shippers and travellers...."

The network is to be one of services which meet a particular test: do they respond to shipper and traveller needs? They are also to be "effective". It is not enough that services are intended to meet shipper and traveller needs, they must actually meet them, if the goal is to be achieved.

Services are also to be "viable". That is, long run conditions, adaptability to them, economical use of resources and economic returns should be of concern.

The terms "viable" and "effective" are to be considered together, and the service, not the service provider, is the primary focus. Carriers provide a mix of effective and ineffective, efficient and inefficient services. They report their financial results for the mix, not for the individual services. However, the distinction between the profitability of the carrier and the viability of

the service is to be borne in mind, even if only the former can be calculated from public information.

On the basis of this analysis, information was gathered to address the following questions:

Does the network of transportation services respond effectively and economically to shipper and traveller needs? Is the network adapting to long-run conditions? Are the services provided on a sound economic basis? What factors besides transportation law influence the development of the transportation network and how important are they?

AIR SERVICES

Since air regulatory reform began, airlines have answered demands for traveller convenience and rising demand for transportation with marked service improvements.

Passengers carried increased by about one third from 1984 to 1990 (from about 27.7 to 36.8 million). Flights between the top 25 Canadian city-pairs increased 46 percent from 1983, while available seats on those flights increased by 20 percent. The number of domestic city-pairs with direct (non-stop), indirect (same plane, one or more stops) and connecting (same airline) service has increased dramatically. In 1983, there were 1,088 weekly unidirectional non-stop and same-lane air services offered in Canada; by 1987 there were over 1,500 and, by 1991, almost 1,900.

These overall improvements occurred despite recent economic conditions which caused a 1990 decrease of 5.6 percent in passengers carried on scheduled domestic flights traffic, and a further 1991 decrease of 15.5 percent (business trips fell even more, about 17 percent).

To achieve these results, carriers have implemented extensive equipment and marketing changes and the industry has been extensively restructured. Faced with direct competition, regional carriers as a group have grown in importance, increasing revenues, service quality, and capacity.

Regional affiliates of major carriers carried about a quarter of scheduled passenger traffic in 1991, although because of their short-haul nature they generated less than 7 percent of passenger-kilometres. Revenues increased from under $300 million in 1987 to over $700 million in 1991.

Charter carriers offer important new domestic competition. In 1991, they flew 10 percent of offered capacity in the busiest markets (i.e. in 14 city-pairs that make up about 25 percent of the scheduled domestic market).

Changes in the network of air services and factors affecting its adaptability to changing demand are described in detail in another Agency Staff report in this series.

Revenues and profits of major airlines have been highly variable, responding to international as well as local economic and political conditions. Airline yields, the revenue received per passenger kilometre, have been essentially flat under the *NTA, 1987*, following a sharp drop between 1987 and 1988.

Operating revenues for level I-IV carriers as a whole climbed every year from 1983 through 1990, reaching over $8.2 billion in that year. Except for the recession years of 1982, 1983, 1990 and 1991, these carriers earned operating profits of over $100 million per year. However, after peaking at about $360 million in 1987, operating profits declined as costs increased steeply and, for major airlines in 1990 and 1991, revenues did not.

The major factors in the recent reverse were the decline in passengers due to economic conditions, the Persian Gulf war which discouraged travel and raised fuel prices, and the cost of increasing capacity with delivery of new aircraft. These latter factors were particularly injurious to major carriers in part because their larger networks exposed them to a greater degree to general economic factors and international conditions. As well, the recession has cut air cargo, an important factor to these airlines. Appendix 10.4 shows details of carrier financial performance.

The recent poor financial performance of Canadian airlines is not an isolated event nor is it caused by conditions unique to Canada. As shown in Appendix 10.5, the world's airlines lost an estimated U.S. $2.7 billion in 1990 and a further nearly $4 billion in 1991, as they too suffered from traffic loss due to the Gulf War and economic recession. In response, they are attempting to stimulate demand and are seeking alliances with other carriers as the industry continues to restructure in face of the changing market forces and international demands for capital.

RAIL SERVICES

Shippers have been able to reach agreement on rate and service packages with railways, as indicated by the number of confidential contracts filed with the Agency. Effects of contracts which let railways tailor their services to individual customer needs are dealt with in more detail in an earlier Agency staff report on Rail Competitive Access.

In response to recent Agency surveys, just over half of shippers were of the opinion that the railways provided good or very good service according to a number of measures of service quality such as carrier cooperation, equipment supply and condition, and service reliability. The lowest rated factors, however, included transit time, claims handling and switching service. These are important factors in choosing between truck and rail intermodal services.

Restructuring to meet competition is under way in the Canadian railway industry. CN and CP, which together account for over 90 percent of all freight revenues in Canada, have each formed new marketing and operating organizations covering all their North American operations, and entered into marketing alliances with U.S. railways.

Both CN and CP began programs in 1991 to increase clearances on main routes to permit use of double-stack container equipment, and CN began operating regular double-stack services on some routes. CP Rail also introduced the use of RoadRailer equipment developed by Norfolk Southern in the U.S., while CN has agreed to test new intermodal integral train technology developed by M.O.Q. Rail Inc. in Canada.

CN and CP have trimmed roughly 2,900 miles of trackage from their systems through Agency authorized abandonments since 1987 (a further 300 were abandoned as a result of Canadian Transport Commission decisions with delayed effective dates). In the same period, the two railways conveyed another 400 miles to other carriers. A number of short line carriers have been formed and more are expected.

Grain, several other bulk commodities and intermodal shipments account for nearly 60 percent of railway tonnage moved. About 65 percent of traffic is for export, of which 19 percent is to the U.S. and 46 percent is offshore. Grain has an influence on railway profitability that is greater than any other commodity. Conversely, rail prices strongly influence commodity profits as transportation costs may amount to as much as 50 percent of delivered prices.

Overall, operating revenues have exceeded expenses on Canadian rail operations since the *NTA, 1987* came into force and investments have increased. Nonetheless, CN has recently posted operating losses. Appendix 10.8 shows details of these financial results. U.S. Class I railways in total posted 1991 operating losses of $38 million, according to preliminary figures from the Association of American Railroads. These losses were mainly a result of special charges for work force adjustment programs.

Work force adjustment costs recently cut profits for both CN and CP Rail. CN's annual public report noted that separation costs contributed to an increase in 1990 expenses, CN has also announced that over $94 million of employee separation costs is included in their 1991 results. Workforce reduction costs cut operating profits for CP Rail System by over $250 million in 1991, according to the parent company's annual report.

Railway earnings have also been affected by traffic conditions. Grain income especially has fluctuated because of droughts and international trade wars. Grain moved under provisions of the *Western Grain Transportation Act* generated an estimated $1,220 million of $6,520 million total rail operating revenues in 1987 (19 percent) but only $800 million of a $5,985 million total in 1989 (13 percent) and $1,190 million of a $5,880 million total in 1991 (20 percent).

As well, Quebec and Ontario were especially affected by the recession in the last two years. Revenues on high-value container shipments from and to those provinces dropped over 12 percent (for Quebec) and 23 percent (for Ontario) from 1989 to 1991. As a result mainly of these traffic conditions, rates of profitability have been lower in the past two years than in earlier years.

Roughly half of Canadian Class I railway operating expenses are for labour (wages and benefits), about the same as for U.S. Class I rail carriers. However, individual employees on average are paid less in Canada. Valuing the Canadian dollar at 88 cents U.S., the average Canadian rail employee received about $49,000 CAN in 1990, including benefits, compared to about $59,000 CAN in the U.S. On the other hand, the average Canadian employee also produced much less (2.7 million revenue ton-mille vs. 4.8 million in the U.S.). These lower productivity levels are another major factor affecting rail profits.

Productivity can be improved by lowering labour expenses or other expenses for current traffic, by increasing traffic, or by a combination of lowering expenses and increasing output. As noted above, labour expenses (wages and benefits) were nearly 50 percent of 1990 railway expenses. Plant costs (including materials and supplies, depreciation and rentals) were a further 25 percent, while fuel (including taxes) was another 10 percent.

These facts suggest that agreements on employment, work rules and wages, railway marketing and service operations -- railway management responsibilities -- will have a crucial bearing on the future viability of rail services.

TRUCKING SERVICES

Under 1987 legislative provisions, entry and exit restrictions in interprovincial and international trucking markets were left with the provinces and were generally relaxed.

According to Agency surveys, shippers have generally been satisfied with the level and quality of available trucking services since the provisions came into force, and rate increases have been low. In each year from 1988 to 1991, the vast majority of shippers reported that for-hire truck services had either improved or remained about the same. The majority (and in most cases a very large majority) of shippers reported rate increases under the inflation rate each year, for both truckload and less-than-truckload traffic.

Carriers reported that the opportunity to enter markets more freely allowed them to improve operational efficiencies. However, greater efficiency also means greater effective capacity.

A main concern for the industry has been to adjust capacity which had been artificially maintained by regulatory barriers and then further increased by new entrants. The problem of excess capacity has been worsened by a prolonged recession which weakened demand in recent years. As a result, mergers, consolidations, downsizing and rationalizing operations have occurred since 1987, and recently closures and bankruptcies have increased. Overall, though, the level of bankruptcies among trucking businesses closely parallels the overall bankruptcy level for all other sectors of the economy, comprising manufacturing, primary products, wholesale/retail trade, etc.

As shown in Appendix 10.10, trucking industry revenues grew from about $5.2 billion to over $10.2 billion by 1989. Operating profits stepped up from under $200 million annually before 1983 to over $300 million in 1984, hovering near $400 million through 1988 before declining in 1989 to about $350 million as costs rose more quickly than revenues. Statistics on industry financial performance for 1990 and later were not available at the time this report was written. As they will be effected by the recession, however, they will clearly be worse than in previous years.

"VIABLE AND EFFECTIVE" TRANSPORTATION SERVICES

A series of Federal Government sponsored studies examined Canadian transborder trucking competitiveness in 1991. A Federal Government financial assistance plan introduced in December, 1991, responded in part to findings of these studies and resulted in faster equipment depreciation rates and changes in fuel tax programs.

MARINE SERVICES

Ocean carriers compete world-wide, outside the jurisdiction of any single nation for most of their operations. Most of the carriers serving Canada are non-Canadian. Canadian legislation applies to one segment of marine transportation through the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987* (*SCEA*). Another Agency staff report in this series examines operations of that Act. However, carrier financial performance is not examined as ocean carriers do not report it to the Agency.

SCEA affects only a part of Canada's scheduled liner traffic, about three per cent of Canada's trade. Most of Canada's overseas exports and imports move through Canadian ports and harbours, however, and their operations affect the operations of trucking, rail and ocean carriers as well as the shippers they serve. Ports and harbours do not operate under provisions of the *NTA, 1987*. Rather, they are governed by specific legislation of their own.

Over 240 million tonnes of Canadian trade moved by water in 1990, about 93 percent of which was bulk freight. About three quarters of this tonnage moved through facilities of Canada Ports Corporation and its affiliates (CPC). The remainder was split between movements through U.S. ports and movements through Canadian Harbour Commissions such as Thunder Bay, Toronto and Fraser River. CPC, including the separate Port Corporations such as Vancouver, Montreal and Halifax, moved nearly 182 million tonnes of cargo in 1991, most of which was dry and liquid bulk. CPC operations are vital for containers, and the Corporation moved over 12.5 million tonnes in containers in 1991.

The Ports Canada system has come under increasing competitive pressure to streamline and modernize operations. Modernization of Electronic Data Interchange systems and improvements in intermodal systems are necessary according to port officials and customers alike. In spite of growing global competition, especially from U.S. ports, Ports Canada has been consistently profitable. Recent operating income ranged from about $22 million (1984) to $30 million

(1987), and was about $23 million in 1991, on a revenue base which grew from about $102 million in 1983 to $183 million in 1991, as detailed in Appendix 10.11.

INFLUENCING FACTORS

Major factors effecting transportation services and the financial performance of carriers are indicated in each of the above sections. In summary, the transportation network must respond to needs which vary generally with economic conditions, the resources of Canadian shippers, world trade and international trade agreements, among other factors. Transportation needs and services are also determined by conditions in particular markets, such as droughts, advances in technology, and decisions by the management of individual firms. Government decisions and the regulatory framework may limit or facilitate the effects of these factors.

EMERGING ISSUES

Canadian transportation operates in increasingly competitive markets. Unable simply to set market prices, carriers have increasingly become price takers. When they cannot raise prices, carriers must lower costs to increase profitability: carrier viability is a question of productivity.

Tax decisions have been raised as a particular issue for transportation, however, from two perspectives. Carriers have claimed that taxes and benefits from government infrastructure decisions are unfairly assigned and therefore undermine competition between modes. They have also suggested that Canadian taxes unfairly hurt Canadian carriers competing with U.S. ones.

Taxes and modal benefits

Railways own and use their own infrastructure, which they pay for directly from revenues they earn. Truckers, however, use highways which are paid for by taxes.

Railways complain that fuel taxes they must pay are used to build and maintain those highways. Railways, as well as paying for their own infrastructure, thereby help pay for infrastructure

which benefits truckers. They argue that the fuel taxes they pay lower the costs for truckers and raise costs for railways. This, say the railways, gives an unfair advantage to truckers who compete with railways for traffic.

In Canada, unlike in the U.S., the money used to build and maintain highways comes from general government revenues, however, and not from specially dedicated taxes. These general revenues, supplied from general taxes, also pay for a variety of social and economic benefits, including benefits enjoyed by railways.

Canadian railways receive payments from the Federal Government, for instance, for carrying grain under provisions of the *Western Grain Transportation Act* (*WGTA*). Truckers, among others, pay federal taxes which are part of those government revenues. The *WGTA* provisions encourage shippers to move grain to Canadian ports via Canadian railways. Canadian railway grain revenues are thereby effectively protected from competition. These revenues amounted to about $1,380 million in 1987, about $790 million in the drought year of 1989, and about $1,190 million in 1991.

The amount of benefit any individual trucker receives from highway spending is not known precisely. Nor is it clear that the benefit is out of line with taxes actually paid by the trucker. Commercial truckers are not the only ones who use highways: since the use is shared, the benefits of highway spending are shared. Many attempts have been made to allocate highway costs among public and private truckers, private cars, buses, and other vehicles. No consensus has emerged on how this allocation is to be achieved.

Truckers as well as railways pay most taxes and licensing fees into general revenues, not into specific funds dedicated to paying for highway costs or grain subsidies.

Railways also enjoy certain benefits from control of their own infrastructure that are not shared by carriers using common infrastructure like highways.

For instance, railways can decide when, how, and to what standard they want to build and maintain the infrastructure they use, and therefore control their costs. Governments make these decisions for highway users and do not base their decisions just on the concerns of commercial carriers.

Truckers who stop serving a particular destination cannot sell the share of road they no longer use. When railways abandon operations, the line remains railway property and can be sold or developed in the normal manner.

Tax and benefit comparisons with U.S. rail carriers

In December 1991, the government announced a set of tax changes to assist Canadian carriers -- railways and airlines, as well as truckers.

Two features in particular affected railways:

* A two-year loss offset program offering partial rebate of federal excise tax on diesel fuel in exchange for a reduction in the losses the railways would otherwise use to reduce future income taxes;

* For acquisitions after December 6, 1991, the Capital Cost Allowance rate was increased from 7 to 10 per cent for railway cars and from 4 to 10 per cent for track and grading, traffic control and signalling equipment, bridges, culverts, tunnels and trestles which are ancillary to railway track.

However, railways allege that continuing differences in Canadian and U.S. tax treatment give U.S. carriers a competitive advantage. Because of this, staff have developed analyses of tax differences which were not developed for other modes.

CN and CP Rail are major participants in The Round Table on Transportation through the Greater Vancouver Gateway, which published in December 1991 a study on the relative positions of railways under U.S. and Canadian tax regimes (the Round Table Study). The Round Table findings, based on railway supplied information, serve as an excellent benchmark for Agency work.

Agency staff analyses indicate that Canadian fuel, sales and property taxes place a significantly higher burden on Canadian railways than they would likely bear if U.S. fuel, sales and property taxes were assessed on the same companies. The relative burden is not much changed if Canadian payroll taxes for CPP/QPP payments and U.S. Tier I payroll taxes equivalent to U.S. Social Security are added to the equation. Considering only these taxes, Agency staff concur with the Round Table Study that $225 million in 1990 is a good estimate of the additional total burden on the two major Canadian carriers.

However, because Canada and the U.S. have different overall tax structures, it may be misleading to compare the balance of tax burdens and tax-paid benefits for carriers in the two countries using only a few elements of taxation.

In comparing the burden which Canadian railways would likely bear if assessed under the U.S. scheme, the Round Table study chose to exclude payroll taxes that Canadian railways would be assessed under U.S. law and which have no equivalent in Canada. For instance, U.S. railroads pay a payroll tax equal to just over 16 percent of wages to support "Tier II" retirement benefits. This tax is not assessed in Canada but applies to railways in the U.S. under federal jurisdiction.

The U.S. Tier II taxes are distinct from Canadian company payments to their private pension plans and the U.S. retirement benefits supported by Tier II taxes are distinct from private pension benefits. The amount that U.S. companies pay in taxes is set by Congress and the benefits that U.S. employees receive are also set by Congress and are not subject to negotiated changes. Strictly speaking, this is a tax burden on U.S. railroads for which there is no Canadian equivalent. However, because company pension costs in Canada go to support retirement benefits, these pension costs were in fairness balanced against Tier II taxes that would be payable in the U.S. for retirement benefits.

The inclusion of U.S. retirement taxes in this comparison reverses the results of the Round Table Study. Canadian railways would pay an estimated $230 million per year more in pension taxes under the U.S. regime than in pension costs under the Canadian one. Considering all taxes and pension costs, CN and CP Rail combined would have paid slightly more under the U.S. regime than under the Canadian one, according to this analysis.

Tax rates alone, of course, are not the sole indicators of the total tax burden on any tax-paying entity. Tax rules used in calculations and the related accounting practices are clearly important. For instance, U.S. tax rules require railroads to capitalize and depreciate over time the costs of labour on various track construction projects. In Canada, railways deduct the full amount of labour costs in the year they are incurred. This rule therefore provides an additional element of tax advantage to Canadian railways.

The analyses above show that comparing tax regimes is complex and therefore may easily mislead. In comparing taxes, many factors must be weighed and including only some of them may completely change conclusions. As well, comparing taxes without comparing benefits provides an unbalanced picture which distorts the total effect of different tax regimes. The links between tax costs and the benefits are not simple and direct. Taxes paid by transportation companies are not simply "transportation taxes".

Appendix 10.1

Number of Licenses Held by Air Carriers in Canada

as of December 31

Year	Southern Canada Licenses	Northern Canada Licenses	Total	Percentage Change
				%
1988	781	857	1,638	-
1989	846	957	1,803	10.1
1990	835	971	1,806	0.2
1991	868	1,009	1,877	3.9

Comprehensive Review Staff Working Group
National Transportation Agency of Canada
Source: Agency statistics

Competing Airline Affiliate Financial Statistics
Air Canada[1] and Canadian Airlines[2]

Year	Operating Revenues	Percentage Change	Operating Expenses	Percentage Change	Operating Income[3]
	$ 000	%	$ 000	%	$ 000
1987	294,852	–	275,338	–	19,514
1988	425,030	44.2	388,512	41.1	36,518
1989	591,079	39.1	533,548	37.3	57,531
1990	763,746	29.2	705,198	32.2	58,548
1991	816,602	6.9	762,938	8.2	53,664

Notes: [1] – Air Canada affiliates include only Air Nova, Air Alliance, Air Ontario, Northwest Territorial and AirBC.
[2] – Canadian Airlines affiliates include only Air Atlantic, Ontario Express/Canadian Frontier, Calm Air and Time Air.
[3] – Operating Income = Operating Revenue – Operating Expenses and does not include other income and charges.

Comprehensive Review Staff Working Group
National Transportation Agency of Canada
Source: Statistics Canada

Appendix 10.3

Yields: Air Canada and PWA Corp.

Year	Cents per Passenger Kilometre (constant 1986 dollars)
1986	9.29
1987	9.23
1988	8.45
1989	8.42
1990	8.51
1991	8.48

Comprehensive Review Staff Working Group
National Transportation Agency of Canada
Source: Air Canada and PWA Corp.

Appendix 10.4

Canadian Air Carrier Financial Statistics (Levels I–IV)

Year	Operating Revenues	Percentage Change	Operating Expenses	Percentage Change	Operating Income[1]	Operating Ratio
	$ 000	%	$ 000	%	$ 000	
1975	1,833,207	–	1,766,705	–	66,502	0.96
1976	1,991,338	8.6	1,935,883	9.6	55,455	0.97
1977	2,279,073	14.4	2,135,038	10.3	144,035	0.94
1978	2,585,728	13.5	2,423,783	13.5	161,945	0.94
1979	3,131,687	21.1	2,971,154	22.6	160,533	0.95
1980	3,984,708	27.2	3,797,562	27.8	187,146	0.95
1981	4,648,846	16.7	4,494,367	18.3	154,479	0.97
1982	4,679,430	0.7	4,692,624	4.4	-13,194	1.00
1983	4,675,710	-0.1	4,608,685	-1.8	67,025	0.99
1984	5,092,569	8.9	4,931,453	7.0	161,116	0.97
1985	5,621,370	10.4	5,519,919	11.9	101,451	0.98
1986	5,980,819	6.4	5,738,418	4.0	242,401	0.96
1987	6,274,154	4.9	5,911,307	3.0	362,847	0.94
1988	7,136,375	13.7	6,873,580	16.3	262,795	0.96
1989	7,886,303	10.5	7,768,250	13.0	118,053	0.99
1990	8,231,859	4.4	8,228,093	5.9	3,766	1.00
1991[2]	6,077,467	-22.9	6,352,256	-18.2	-274,789	1.05

Note: [1] – Operating Income = Operating Revenue – Operating Expenses and does not include other income and charges.

[2] – Preliminary figures.

Comprehensive Review Staff Working Group
National Transportation Agency of Canada
Source: Statistics Canada

International Air Industry Financial Statistics

Appendix 10.5

Year	Operating Revenues	Percentage Change	Operating Expenses	Percentage Change	Operating Income[1]	O.Inc. after Interest Exp.
	US$ Billion	%	US$ Billion	%	US$ Billion	US$ Billion
1981	36.1	–	36.7	–	-0.6	-1.9
1982	36.7	1.7	36.9	0.5	-0.2	-1.8
1983	37.9	3.3	36.6	-0.8	1.3	-0.3
1984	39.5	4.2	37.3	1.9	2.2	0.8
1985	40.7	3.0	39.1	4.8	1.6	0.2
1986	45.2	11.1	44.0	12.5	1.2	-0.3
1987	53.8	19.0	51.3	16.6	2.5	0.9
1988	60.9	13.2	57.5	12.1	3.4	1.6
1989	70.7	16.1	68.1	18.4	2.6	0.3
1990	91.0	28.7	90.5	32.9	0.5	-2.7
1991[2]	91.7	0.8	92.3	2.0	-0.6	-4.0

Note: [1] – Operating Income = Operating Revenue – Operating Expenses and does not include other income and charges.

[2] – Preliminary estimate.

Comprehensive Review Staff Working Group
National Transportation Agency of Canada
Source: International Air Transportation Association (IATA)

Appendix 10.6

Confidential Rail Contracts and Amendments Filed with the Agency

Year	Contracts	Percentage Change	Amendments	Percentage Change
		%		%
1988	1,223	–	415	–
1989	2,525	106.5	1,286	209.9
1990	3,900	54.5	4,989	287.9
1991	5,086	30.4	8,278	65.9

Comprehensive Review Staff Working Group
National Transportation Agency of Canada
Source: Agency statistics

Appendix 10.7

Railway Line Abandonments Based on Effective Date

	Year	Unprotected Miles	Protected Miles	Cumulative Total
CN	1988	187	0	187
	1989	816	0	1,003
	1990	233	0	1,236
	1991	142	22	1,400
	1992[1]	56	0	1,456
CP Rail	1988	125	0	125
	1989	479	6	610
	1990	497	92	1,199
	1991	167	80	1,446
	1992[1]	11	0	1,457
Total	1988	312	0	312
	1989	1,295	6	1,613
	1990	730	92	2,435
	1991	309	102	2,846
	1992[1]	67	0	2,913

Note: [1] – per Orders issued as of December 31, 1991.

Comprehensive Review Staff Working Group
National Transportation Agency of Canada
Source: Agency statistics

Appendix 10.8

CN and CP Rail Financial Statistics

Year[1]	CN			CP Rail		
	Operating Revenues	Operating Expenses	Operating Income[2]	Operating Revenues	Operating Expenses	Operating Income[2]
	$ 000	$ 000	$ 000	$ 000	$ 000	$ 000
1975	1,673,857	1,743,101	-69,244	1,063,921	990,844	73,077
1976	1,960,178	1,884,596	75,582	1,210,538	1,115,965	94,573
1977	2,141,530	2,008,732	132,798	1,274,035	1,179,242	94,793
1978	2,339,235	2,207,938	131,297	1,408,962	1,302,094	106,868
1979	2,690,442	2,460,790	229,652	1,597,103	1,456,066	141,037
1980	2,868,810	2,676,379	192,431	1,757,727	1,619,299	138,428
1981	3,092,037	2,835,688	256,349	2,052,577	1,903,222	149,355
1982	2,991,944	3,090,674	-98,730	2,134,336	1,904,050	230,286
1983	3,413,020	3,208,992	204,028	2,418,728	2,056,374	362,354
1984	3,828,471	3,577,796	250,675	2,550,147	2,204,795	345,352
1985	3,763,290	3,403,040	360,250	2,513,697	2,159,681	354,016
1986	3,662,675	3,371,286	291,389	2,570,513	2,185,723	384,790
1987	3,722,868	3,316,840	406,028	2,790,242	2,281,771	508,471
1988	3,780,722	3,297,407	483,315	2,717,066	2,311,949	405,117
1989	3,514,711	3,208,218	306,493	2,464,816	2,254,799	210,017

Note: [1] – Figures post-1989 not publicly released at time of printing.
[2] – Operating Income = Operating Revenue – Operating Expenses and does not include other income and charges.

Comprehensive Review Staff Working Group
National Transportation Agency of Canada
Source: Statistics Canada

Estimated CN and CP Rail Grain Revenue

	Year	Tonnage Carried	Shipper Payments[1]	Government Payments	Total Revenue (est.)
		000 Tonnes	$ 000	$ 000	$ 000
CN	1984	17,507	147,546	337,802	485,348
	1985	13,266	92,811	276,220	369,031
	1986	15,527	96,112	380,279	476,391
	1987	17,731	142,856	453,206	596,062
	1988	15,835	147,599	388,476	536,075
	1989	13,130	132,118	325,565	457,683
	1990	14,442	158,642	336,598	495,240
	1991	18,736	210,309	406,283	616,592
CP Rail	1984	15,427	123,266	282,214	405,480
	1985	12,037	80,336	239,091	319,427
	1986	13,838	82,274	325,529	407,803
	1987	19,993	150,077	476,113	626,190
	1988	15,582	135,597	356,886	492,483
	1989	10,810	97,755	240,888	338,643
	1990	14,253	146,220	310,243	456,463
	1991	18,288	195,695	378,051	573,746
Total	1984	32,934	270,812	620,016	890,828
	1985	25,303	173,147	515,311	688,458
	1986	29,365	178,386	705,808	884,194
	1987	37,724	292,933	929,319	1,222,252
	1988	31,417	283,196	745,362	1,028,558
	1989	23,940	229,873	566,453	796,326
	1990	28,695	304,862	646,841	951,703
	1991	37,024	406,005	784,334	1,190,339

Note: [1] – estimate based on government payment x shipper/govt. share ratio on a calendar year basis.

Comprehensive Review Staff Working Group

National Transportation Agency of Canada

Source: Agency statistics

Appendix 10.10

Canadian Trucking Financial Statistics (For-Hire Carriers)

Year	Operating Revenues	Operating Expenses	Operating Income[1]
	$ 000	$ 000	$ 000
1975	2,572,789	2,459,201	113,588
1976	2,863,822	2,746,863	116,959
1977	3,270,146	3,133,471	136,675
1978	4,020,952	3,854,949	166,003
1979	4,665,657	4,470,040	195,617
1980	5,223,804	5,060,137	163,667
1981	5,687,114	5,497,951	189,163
1982	5,588,523	5,448,737	139,786
1983	6,087,741	5,845,764	241,977
1984	7,114,620	6,775,743	338,877
1985	8,209,643	7,844,708	364,935
1986	8,628,082	8,208,641	419,441
1987	9,344,837	8,936,620	408,217
1988	9,611,710	9,212,772	398,938
1989	10,224,417	9,872,206	352,211

Note: [1] – Operating Income = Operating Revenue – Operating Expenses and does not include other income and charges.

Comprehensive Review Staff Working Group
National Transportation Agency of Canada
Source: Statistics Canada

Appendix 10.11

Ports Canada Financial Statistics[1]

Year	Operating Revenues	Operating Expenses	Operating Income[2]
	$ 000	$ 000	$ 000
1984	200,671	178,421	22,250
1985	139,495	116,961	22,534
1986	159,884	137,816	22,068
1987	169,888	139,618	30,270
1988	169,471	140,930	28,541
1989	170,032	147,757	22,275
1990	180,008	154,774	25,234
1991	182,866	159,587	23,279

Note: [1] – for Ports of Vancouver, Prince Rupert, Montreal, Quebec City, Saint John, Halifax, St. John's and those of the Canada Ports Corporation.

[2] – Operating Income = Operating Revenues – Operating Expenses and does not include other income and charges.

Comprehensive Review Staff Working Group
National Transportation Agency of Canada
Source: Ports Canada

This report is the tenth of a series:

1.	Rail Competitive Access	(ISBN -- 0-662-19522-1)
2.	Rail Rationalization	(ISBN -- 0-662-19523-X)
3.	An Integrated and Competitive Transportation System: Meeting Shipper and Traveller Needs	(ISBN -- 0-662-19524-8)
4.	Railway Compensatory Rates	(ISBN -- 0-662-19534-5)
5.	Railway Captive Shippers	(ISBN -- 0-662-19526-4)
6.	The Shipping Conferences Exemption Act, 1987	(ISBN -- 0-662-19528-0)
7.	Accessing Continental Rail Networks	(ISBN -- 0-662-19525-6)
8.	Accessible Transportation Services for Persons with Disabilities	(ISBN -- 0-662-19529-9)
9.	Air Services	(ISBN -- 0-662-19530-2)
10.	"Viable and Effective" Transportation Services	(ISBN -- 0-662-19527-2)

Office national des transports du Canada
National Transportation Agency of Canada

Des services de transport « viables et efficaces »

Un rapport de travail à la Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux

Juin 1992

Canada

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1992
No de catalogue TW4-1/6-1992F
ISBN 0-662-97421-2

This report is also available in English
Ce rapport est imprimé sur du papier recyclé

DES SERVICES DE TRANSPORT « VIABLES ET EFFICACES »

SOMMAIRE

La Commission d'examen doit analyser si la *Loi de 1987 sur les transports nationaux* (*LTN 1987*) favorise l'instauration d'un réseau de transport viable et efficace, plus particulièrement si les services répondent de manière efficace et économique aux besoins des expéditeurs et des voyageurs et s'ils sont suffisamment souples pour s'adapter aux changements à long terme. Dans ce rapport, on passera en revue les différents modes de transport, on verra dans quelle mesure le réseau a répondu aux besoins des expéditeurs et des voyageurs et on analysera les transformations que le réseau a subies pour s'adapter à ces besoins changeants ainsi que les facteurs qui influent sur son adaptation à long terme.

Efficacité et viabilité des services

Depuis que l'on a entrepris de réformer la réglementation du transport aérien, les compagnies aériennes ont considérablement amélioré leurs services en tenant compte davantage des besoins des voyageurs. En outre, depuis l'adoption de la *LTN 1987*, les voyageurs bénéficient davantage de rabais. Les recettes des compagnies aériennes par passager-kilomètre (rendement) sont demeurées sensiblement les mêmes, en dollars constants.

La restructuration de l'industrie a entraîné d'importants changements dans les services, l'équipement et la commercialisation. Les groupes de transporteurs régionaux et de transporteurs intérieurs de fret ont pris de l'importance. Confrontés à une concurrence directe, ils ont, à l'instar des grands transporteurs, augmenté leurs recettes et amélioré la qualité du service et leur capacité.

Toutefois, la récession et la guerre du golfe Persique ont récemment fait chuter les recettes et les bénéfices des grandes compagnies aériennes, conséquence directe de la diminution du nombre de voyageurs et de la hausse des frais de carburant. Les transporteurs internationaux tentent de faire face à une surcapacité et à de piètres résultats financiers en stimulant la demande et en cherchant à créer des alliances avec d'autres transporteurs.

Des expéditeurs ont conclu des ententes tarifaires avec les compagnies ferroviaires pour la plupart des marchandises, dont le transport s'effectue maintenant dans le cadre de contrats déposés auprès de l'Office. De plus, selon de récents sondages menés par l'Office, une majorité d'expéditeurs considèrent que les compagnies de chemin de fer offrent un bon ou un très bon service. Toutefois, la durée de transit, facteur déterminant dans le choix de services

intermodaux par camion ou par chemin de fer, figurait parmi les critères de service ayant obtenu la cote la plus basse.

Le CN et le CP ont créé des divisions de commercialisation et d'exploitation pour assurer la bonne marche de leurs activités en Amérique du Nord, ont conclu des alliances de commercialisation avec des compagnies ferroviaires américaines et ont accéléré la rationalisation de leur réseau. Les deux compagnies ont récemment installé de nouveaux équipements intermodaux et sont en voie de surélever les hauteurs libres sur certains trajets importants afin de mettre en service des porte-conteneurs à deux niveaux.

Dans l'ensemble, depuis l'entrée en vigueur de la *LTN 1987*, les recettes d'exploitation des compagnies de chemin de fer canadiennes dépassent leurs dépenses tandis qu'il y a eu augmentation de leurs investissements. Toutefois, le CN a enregistré certaines pertes d'exploitation. Les coûts de réaménagement des effectifs ont entraîné une baisse des bénéfices pour les deux transporteurs. Ces bénéfices ont également diminué en raison de la baisse des ventes de céréales touchées par la sécheresse et de la diminution des expéditions de produits de grande valeur à destination et en provenance du Québec et de l'Ontario, conséquence directe de la récession.

Les sondages menés par l'Office révèlent que les expéditeurs sont, dans l'ensemble, satisfaits du niveau et de la qualité des services de camionnage depuis l'assouplissement, en 1988, des règles régissant l'entrée sur le marché. La capacité excédentaire des transporteurs et la possibilité de recourir à d'autres transporteurs ont donné lieu à de faibles augmentations de prix.

Aux prises depuis quelque temps avec une baisse de la demande et une capacité excédentaire, les camionneurs tentent d'optimiser leurs activités, notamment au moyen de consolidations et de fusions. Un certain nombre d'entre eux ont déclaré faillite, bien que le taux de faillites chez ces transporteurs équivaut à celui observé dans les secteurs qu'ils desservent, comme les produits du secteur primaire, la fabrication et la vente en gros et au détail. Un nouveau programme d'aide financière mis de l'avant par le gouvernement fédéral a récemment modifié les taux d'amortissement et les taxes sur le carburant afin d'aider l'industrie à améliorer son bilan financier.

Le transport maritime est en grande partie effectué par des transporteurs étrangers dont les résultats financiers ne sont pas acheminés à l'Office. Toutefois, les ports canadiens sont le dernier lien vital du transport terrestre pour bon nombre d'exportations canadiennes, et le premier pour plusieurs importations.

Les ports canadiens n'ont d'autre choix, étant donné les fortes pressions exercées par la concurrence, que de rationaliser leurs activités et de moderniser leurs installations. De l'avis des représentants des ports et des clients en général, la modernisation des systèmes de transfert électronique de données et l'amélioration des réseaux intermodaux sont des changements nécessaires. Néanmoins, la Société canadienne des ports demeure rentable.

Facteurs déterminants

Les principaux facteurs qui influent sur le réseau de transport sont la demande pour des biens et le trafic de voyageurs, soit des facteurs extérieurs, dans une large mesure, au transport proprement dit. Les lois et les règlements fédéraux et provinciaux, les progrès technologiques et les politiques commerciales, fiscales et sociales sont aussi des facteurs importants.

Questions importantes

La situation qui prévaut actuellement nous amène à nous poser les questions suivantes. Les coûts et les avantages associés aux immobilisations au titre des infrastructures sont-ils répartis de manière équitable ? Les coûts et les avantages découlant des taxes payées par les transporteurs canadiens sont-ils répartis équitablement ? Quels effets ces mesures ont-elles sur la capacité des transporteurs canadiens, surtout les compagnies de chemin de fer, de rivaliser avec d'autres modes de transport et avec les transporteurs américains ?

Les transporteurs des divers modes tirent des avantages des sommes investies par les gouvernements, mais ces avantages sont rarement liés à des taxes particulières. L'équilibre entre les taxes et les avantages ne semble pas, de prime abord, favoriser un mode en particulier. Les compagnies de chemin de fer canadiennes paient plus de taxes dans certains cas que les compagnies américaines, mais ces dernières se voient imposer des taxes qui ne s'appliquent pas au Canada. Dans l'ensemble, les compagnies ferroviaires canadiennes ne semblent pas désavantagées à ce chapitre par rapport aux compagnies américaines, et ont peut-être même un léger avantage sur ces dernières.

4 DES SERVICES DE TRANSPORT « VIABLES ET EFFICACES »

INTRODUCTION

En vertu de l'alinéa 266(3)(a) de la *Loi de 1987 sur les transports nationaux* (*LTN 1987*), l'actuel examen des lois sur les transports vise à déterminer si la politique et la réglementation actuelles contribuent à la création « d'un réseau de services de transport viables et efficaces qui répondent aux besoins des expéditeurs et des voyageurs... »

L'analyse et les renseignements fournis dans ce rapport visent à appuyer la Commission d'examen dans son travail. Le présent rapport a été préparé par le personnel de l'Office national des transports du Canada. Pour chaque mode de transport, on y explique les mesures prises pour répondre aux besoins changeants des expéditeurs et des voyageurs, les changements apportés dans l'industrie, aux niveaux organisationnel et opérationnel, pour satisfaire à ces besoins, ainsi que les facteurs qui influent sur la disponibilité des services de transport.

DES SERVICES « VIABLES ET EFFICACES »

La Commission doit analyser en quoi la politique et les lois actuelles ont contribué à la réalisation d'objectifs particuliers. En vertu de l'alinéa 266(3)(a) de la *LTN 1987*, l'objectif à atteindre est la création « d'un réseau de services de transport viables et efficaces qui répondent aux besoins des expéditeurs et des voyageurs... »

Les services offerts par ce réseau doivent satisfaire à un critère bien particulier : répondre aux besoins des expéditeurs et des voyageurs. Ils doivent également être « efficaces ». Ce n'est pas tout de concevoir des services en fonction des besoins des expéditeurs et des voyageurs; il faut aussi que ces services répondent vraiment à ces besoins. Tel est l'objectif à atteindre.

Ces services doivent également être « viables ». En d'autres termes, les conditions à long terme, la faculté d'adaptation à ces conditions, l'utilisation économique des ressources et la rentabilité sont des facteurs prioritaires.

On doit analyser de pair les termes « viable » et « efficace » et s'attarder davantage sur le service, et non pas sur le fournisseur de services. Les transporteurs fournissent des services, parfois efficaces, parfois inefficaces. Les résultats financiers qu'ils communiquent ne sont pas ventilés; ils portent sur l'ensemble des services qu'ils ont fournis. Cependant, il importe de faire la distinction entre la rentabilité du transporteur et la viabilité des services qu'il offre, même si l'information qu'il transmet permet de calculer seulement l'aspect rentabilité.

Pour les besoins de cette analyse, nous avons recueilli des renseignements afin de pouvoir répondre aux questions suivantes :

Le réseau des services de transport répond-il de manière efficace et économique aux besoins des expéditeurs et des voyageurs ? Le réseau s'adapte-t-il aux conditions à long terme ? Les services fournis respectent-ils les principes d'une saine gestion ? Quels sont les facteurs, outre la réglementation sur le transport, qui influent sur l'expansion du réseau de transport, et quelle est leur importance relative ?

SERVICES AÉRIENS

Depuis les débuts de la réforme de la réglementation du transport aérien, les compagnies aériennes ont répondu à la demande pour des services adaptés aux besoins des voyageurs et à celle, croissante, pour des services de transport grandement améliorés.

Le nombre de voyageurs est passé de 27,7 à 36,8 millions entre 1984 et 1990, soit une augmentation d'environ 33 p. cent. Les vols entre les 25 principales paires de villes canadiennes ont augmenté de 46 p. cent depuis 1983, tandis que les places disponibles sur ces vols ont connu une hausse de 20 p. cent. Le nombre de paires de villes canadiennes offrant des vols directs (sans escale), indirects (même avion, une ou plusieurs escales) et en correspondance (même compagnie aérienne) a considérablement augmenté. En 1983, 1 088 vols directs et indirects étaient offerts chaque semaine au Canada; en 1987, on en comptait plus de 1 500, et en 1991, près de 1 900.

Ces améliorations ont été apportées en dépit des difficultés économiques qui ont entraîné, en 1990, une diminution de 5,6 p. cent du nombre de passagers voyageant à bord des vols réguliers intérieurs, et une chute de 15,5 p. cent en 1991 (environ 17 p. cent pour les voyages d'affaires).

Pour atteindre ces résultats, les transporteurs aériens ont considérablement modifié leurs équipements et leurs plans de commercialisation, et l'industrie a entrepris un important programme de restructuration. Confrontés à une concurrence directe, les transporteurs régionaux, en se regroupant, ont renforcé leur position, ce qui leur a permis d'accroître leurs recettes et leur capacité et d'améliorer la qualité de leurs services.

En 1991, les compagnies affiliées régionales des grands transporteurs ont assuré le transport d'environ un quart des passagers sur les vols intérieurs réguliers, bien qu'elles aient généré moins de 7 p. cent des passagers-kilomètres en raison de la courte distance de leurs vols offerts. Leurs recettes, qui étaient inférieures à 300 millions de dollars en 1987, sont passées à plus de 700 millions en 1991.

Les fréteurs sont de nouveaux concurrents qui prennent une part de plus en plus importante du marché intérieur. En 1991, ils se sont taillé une part de 10 p. cent de la capacité offerte sur les marchés les plus achalandés, c'est-à-dire dans 14 paires de villes représentant environ 25 p. cent du marché des vols réguliers intérieurs.

Les changements dans le réseau des services aériens et les facteurs qui influent sur sa capacité de s'adapter aux besoins changeants sont décrits en détail dans un autre rapport de la présente série préparé par le personnel de l'Office.

Les recettes et les bénéfices enregistrés par les grandes compagnies aériennes sont très variables en raison des fluctuations dans la situation économique et politique internationale et nationale. Le rendement des compagnies aériennes, c'est-à-dire les recettes qu'elles touchent par passager-kilomètre, est demeuré sensiblement le même depuis l'entrée en vigueur de la *LTN 1987*, après une chute abrupte de 1987 à 1988.

Les recettes d'exploitation de l'ensemble des transporteurs de classe I à IV ont augmenté chaque année de 1983 à 1990, pour atteindre plus de 8,2 milliards de dollars cette dernière année. Sauf pendant les années de récession (1982, 1983, 1990 et 1991), les bénéfices d'exploitation de ces transporteurs ont dépassé 100 millions de dollars par année. Toutefois, après avoir atteint un plafond de quelque 360 millions de dollars en 1987, leurs bénéfices ont diminué en raison d'une escalade des coûts et du fait que les recettes n'ont pas connu le même mouvement à la hausse; c'est le cas des grands transporteurs pour 1990 et 1991.

Les principaux facteurs responsables de ce récent revirement sont la baisse du nombre de voyageurs, qui est attribuable à la situation économique, la guerre du golfe Persique, qui a entraîné une diminution des voyages et une hausse des prix du carburant, ainsi que les coûts

d'accroissement de la capacité associés à la mise en service de nouveaux avions. Ces derniers facteurs ont été particulièrement néfastes pour les grands transporteurs, notamment parce que l'étendue du réseau de ces derniers est davantage soumis aux effets des conditions économiques et politiques générales. De plus, la récession a entraîné une baisse du transport aérien de marchandises, une activité importante pour ces compagnies aériennes. L'annexe 10.4 montre en détail les résultats financiers des transporteurs.

Le piètre rendement financier des compagnies aériennes canadiennes n'est pas un cas isolé, pas plus qu'il n'a été engendré par des conditions particulières au Canada. Comme on peut le voir à l'annexe 10.5, les compagnies aériennes du monde entier ont perdu une somme estimée à quelque 2,7 milliards de dollars US en 1990, et à près de 4 milliards en 1991, à la suite de la perte de trafic causée par la guerre du golfe Persique et la récession. Pour contrer cette situation, elles tentent de stimuler la demande et cherchent à conclure des alliances avec d'autres transporteurs, tandis que l'industrie poursuit sa restructuration en réponse à l'intensification de la concurrence et aux changements dans la demande internationale en capitaux.

SERVICES FERROVIAIRES

Les expéditeurs sont parvenus à des ententes avec les compagnies de chemin de fer sur les tarifs et les services, comme en font foi les nombreux contrats confidentiels déposés auprès de l'Office. Rendu public dernièrement par le personnel de l'Office, un rapport sur l'accès à des services ferroviaires concurrentiels traite plus en détail des conséquences des contrats qui permettent aux compagnies de chemin de fer d'offrir des services adaptés aux besoins particuliers des clients.

Lors de récents sondages menés par l'Office, seulement un peu plus de la moitié des expéditeurs ont répondu que les compagnies de chemin de fer fournissaient un bon ou un très bon service, parmi un certain nombre de critères mesurant la qualité du service, tels que la coopération du transporteur, la provision et l'état de l'équipement, et la fiabilité du service. Toutefois, le temps de transit, le traitement des réclamations et le service d'interconnexion, facteurs déterminants dans le choix de services intermodaux par camion ou par chemin de fer, figuraient parmi les critères de service ayant obtenu la cote la plus basse.

DES SERVICES DE TRANSPORT « VIABLES ET EFFICACES »

L'industrie canadienne ferroviaire a entrepris de se restructurer afin de faire face à la concurrence. Le CN et le CP, qui réalisent plus de 90 p. cent de toutes les recettes découlant du transport de fret, ont créé de nouvelles divisions de commercialisation et d'exploitation pour assurer la bonne marche de leurs activités en Amérique du Nord et ont conclu des alliances de commercialisation avec des compagnies ferroviaires américaines.

En 1991, le CN et le CP ont mis sur pied un programme visant à surélever les hauteurs libres sur certains trajets importants afin de mettre en service des porte-conteneurs à deux niveaux. Le CN a même déjà commencé à offrir de tels services sur certains trajets. CP Rail a également mis au service de sa clientèle du matériel RoadRailer, conçu par la compagnie américaine Norfolk Southern, tandis que le CN a accepté de mettre à l'essai un nouveau train intégral intermodal conçu au Canada par M.O.Q. Rail Inc.

Depuis 1987, le CN et le CP ont réduit leurs réseaux de quelque 2 900 milles de voies à la suite d'abandons autorisés par l'Office. D'autres voies, s'étendant sur 300 milles, ont été abandonnées par suite de décisions prises par la Commission canadienne des transports, et dont la date d'entrée en vigueur avait été reportée. Pendant cette période, les deux compagnies ont également cédé 400 milles de voies à d'autres transporteurs. Des transporteurs sur courtes distances ont vu le jour et l'on s'attend à ce que leur nombre augmente.

Les céréales, divers autres produits en vrac et les envois intermodaux comptent pour près de 60 p. cent du volume des marchandises transportées par rail. Environ 65 p. cent de ces marchandises sont destinées à l'exportation, dont 19 p. cent aux États-Unis et 46 p. cent outre-mer. Les céréales influent plus que tout autre produit sur la rentabilité des compagnies de chemin de fer. À l'inverse, les prix des services ferroviaires influent considérablement sur les bénéfices tirés des produits, puisque les coûts de transport peuvent représenter jusqu'à 50 p. cent des prix à la livraison.

Dans l'ensemble, les recettes d'exploitation des compagnies de chemin de fer canadiennes ont dépassé leurs dépenses depuis l'entrée en vigueur de la *LTN 1987*, et il y a eu augmentation de leurs investissements. Néanmoins, le CN a récemment enregistré certaines pertes d'exploitation. Les détails de ces résultats financiers figurent à l'annexe 10.8. Selon des données préliminaires fournies par l'Association of American Railroads, les compagnies ferroviaires américaines de classe I ont affiché, en 1991, des pertes d'exploitation de 38 millions de dollars. En grande partie, ces pertes sont attribuables aux importantes sommes engagées dans les programmes de réaménagement des effectifs.

Les frais récemment engagés dans le réaménagement des effectifs ont réduit les bénéfices du CN et du CP. Le rapport annuel du CN indique que les indemnités de départ ont entraîné une augmentation des dépenses de la compagnie en 1990. Pour 1991, le CN affiche également des dépenses de plus de 94 millions de dollars au titre des indemnités de départ. Les frais associés à la réduction des effectifs ont entraîné, en 1991, une baisse de plus de 250 millions des bénéfices d'exploitation du Réseau CP Rail, selon le rapport annuel de la société mère.

Les bénéfices des compagnies ferroviaires ont également été touchés par la situation qui prévaut dans le secteur du transport. Les revenus tirés des céréales, notamment, ont fluctué en raison des sécheresses et des guerres commerciales internationales. Les céréales, dont le transport est régi par les dispositions de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest* (*LTGO*), ont généré en 1987 des recettes d'exploitation de 1 220 millions de dollars sur un total de 6 520 millions (19 p. cent), mais seulement 800 millions sur un total de 5 985 millions en 1989 (13 p. cent), et 1 190 millions sur un total de 5 880 millions en 1991 (20 p. cent).

De plus, le Québec et l'Ontario ont été tout particulièrement touchés par la récession au cours des deux dernières années, et les recettes générées par les acheminements de conteneurs de produits de grande valeur, en provenance et à destination de ces provinces, ont chuté de plus de 12 et de 23 p. cent, respectivement, entre 1989 et 1991. En raison principalement de cette situation, les taux de rentabilité ont été moins élevés au cours des deux dernières années que lors des années antérieures.

Environ la moitié des dépenses d'exploitation des compagnies ferroviaires canadiennes de classe I sont consacrées à la main-d'oeuvre (salaires et avantages sociaux), ce qui équivaut à peu près aux sommes dépensées par les compagnies américaines de classe identique. Toutefois, au Canada, l'employé moyen touche un salaire moins élevé. En établissant la valeur du dollar canadien à 0,88 dollar US, le salaire annuel moyen des employés de chemins de fer canadiens était d'environ 49 000 dollars CAN en 1990, y compris les avantages sociaux, par rapport à environ 59 000 dollars CAN aux États-Unis. Par contre, la productivité des employés canadiens est de beaucoup inférieure à celle des employés américains, soit 2,7 millions de tonnes-mille par rapport à 4,8 millions aux États-Unis. Ce faible niveau de productivité est un autre facteur important influant sur les bénéfices des compagnies ferroviaires.

Il est possible d'améliorer la productivité en réduisant les frais de main-d'oeuvre ou autres dépenses associées au trafic actuel, en intensifiant le trafic ou en optant pour une combinaison de ces deux mesures. Comme nous l'avons indiqué précédemment, les frais de main-d'oeuvre (salaires et avantages sociaux) représentaient en 1990 près de 50 p. cent des dépenses des compagnies de chemin de fer. Quant aux coûts des installations (y compris le matériel et les

fournitures, l'amortissement et la location), ils représentaient 25 p. cent des dépenses, et ceux du carburant (y compris les taxes), 10 p. cent.

Ces données laissent supposer que les contrats d'emploi, les règles de travail et les salaires, ainsi que les activités de commercialisation et d'entretien des compagnies de chemin de fer (responsabilités qui incombent aux gestionnaires) auront d'importantes répercussions sur la viabilité future des services ferroviaires.

SERVICES DE CAMIONNAGE

En vertu des dispositions de la *LTN 1987*, les restrictions d'entrée et de sortie sur les marchés interprovinciaux et internationaux du camionnage relèvent de la compétence des provinces et ont été, dans l'ensemble, assouplies.

Selon les sondages menés par l'Office, les expéditeurs sont, depuis l'entrée en vigueur des dispositions de la Loi, plutôt satisfaits du niveau et de la qualité des services de camionnage offerts, et les tarifs n'ont pas subi de hausses importantes. Chaque année depuis 1988, la vaste majorité des expéditeurs ont déclaré que la qualité du service des camionneurs louant leurs services s'était améliorée ou maintenue. Une très grande majorité d'expéditeurs ont signalé, chaque année, des hausses de tarifs inférieures au taux d'inflation, tant pour le transport par camion de charges complètes que de lots brisés.

Les transporteurs ont indiqué que l'assouplissement de l'accès aux marchés leur avait permis d'améliorer leur rendement. Toutefois, pour accroître le rendement, il faut aussi accroître la capacité utile.

L'industrie avait un défi de taille à relever : rajuster sa capacité, qui avait été soutenue artificiellement par les barrières imposées par réglementation, puis haussée par l'arrivée de nouvelles entreprises de camionnage. Le problème de la surcapacité s'est aggravé à la suite de la longue récession, qui a affaibli la demande ces dernières années. En conséquence, depuis 1987, bon nombre d'entreprises ont fusionné, réduit leur taille et rationalisé leurs activités; plus récemment, le nombre de fermetures et de faillites a augmenté. Dans l'ensemble, cependant, le taux de faillites dans le secteur du camionnage se compare sensiblement à celui enregistré dans les autres secteurs de l'économie, y compris la fabrication, les produits du secteur primaire, la vente en gros et au détail, etc.

Comme on peut le voir à l'annexe 10.10, les recettes de l'industrie du camionnage sont passées d'environ 5,2 milliards de dollars à plus de 10,2 milliards en 1989. Les bénéfices d'exploitation, qui sont demeurés sous les 200 millions de dollars avant 1983, ont fait un bond pour dépasser les 300 millions en 1984, puis ont atteint près de 400 millions en 1988 avant de chuter à 350 millions en 1989, en raison d'une hausse plus rapide des coûts par rapport aux recettes. Les données statistiques sur le rendement financier de l'industrie pour 1990 et 1991 n'étaient pas disponibles au moment de la rédaction de ce rapport. Toutefois, en raison de la récession, il est clair que la situation s'est aggravée par rapport aux années antérieures.

Menées en 1991 à l'initiative du gouvernement fédéral, une série d'études ont analysé la compétitivité au sein de l'industrie canadienne du camionnage transfrontalier. S'appuyant en partie sur les résultats de ces études, le gouvernement fédéral a lancé en décembre 1991 un plan d'aide financière qui accordait des taux d'amortissement accéléré de l'équipement et qui prévoyait des modifications aux taxes sur le carburant.

SERVICES MARITIMES

Les transporteurs maritimes rivalisent à l'échelle internationale, la plupart de leurs activités ne relevant de la compétence d'aucun pays en particulier. La majorité des transporteurs maritimes qui desservent le Canada sont étrangers. Les lois canadiennes s'appliquent à un segment du transport maritime, par le biais de la *Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes* (*LDCM*). Un autre rapport de la présente série élaboré par le personnel de l'Office examine les dispositions de cette loi. Toutefois, les résultats financiers des transporteurs maritimes ne peuvent être analysés puisqu'ils n'en font pas rapport à l'Office.

La *LDCM* ne s'applique qu'à une partie du trafic des navires de ligne, soit environ 3 p. cent de l'ensemble des échanges commerciaux du Canada. Cependant, au Canada, la majeure partie du trafic des importations et des exportations outre-mer transite par les ports canadiens, dont les activités influent sur celles des transporteurs routiers, ferroviaires et maritimes, et des expéditeurs qu'ils desservent. Les ports ne sont pas assujettis aux dispositions de la *LTN 1987*; ils sont plutôt régis par des lois propres au type d'activités qu'ils mènent.

DES SERVICES DE TRANSPORT « VIABLES ET EFFICACES »

Sur un volume de 240 millions de tonnes de produits canadiens transportés par eau en 1990, environ 93 p. cent étaient constitués de marchandises en vrac. Environ 75 p. cent de ces marchandises ont transité aux installations portuaires de la Société canadienne des ports (SCP) et de ses compagnies affiliées, et le reste, aux ports américains et aux installations des commissions portuaires canadiennes telles que Thunder Bay, Toronto et Fraser River. La SCP, y compris les sociétés portuaires de Vancouver, de Montréal et d'Halifax, a acheminé en 1991 près de 182 millions de tonnes de marchandises, constituées en majeure partie de produits en vrac secs et liquides. Les activités de la SCP sont vitales pour le transport par conteneurs. En 1991, la SCP a assuré le transport par conteneurs de plus de 12,5 millions de tonnes de marchandises.

La SCP n'a d'autre choix, étant donné les fortes pressions exercées par la concurrence, que de rationaliser ses activités et de moderniser ses installations. De l'avis des représentants des ports et des clients en général, la modernisation des systèmes de transfert électronique de données et l'amélioration des réseaux intermodaux sont des changements nécessaires. En dépit de la concurrence mondiale de plus en plus forte (notamment celle provenant des ports américains), la SCP demeure rentable. Les revenus d'exploitation sont passés de quelque 22 millions de dollars en 1984 à 30 millions en 1987, pour chuter à 23 millions en 1991, tandis que les recettes sont passées de 102 millions de dollars en 1983 à 183 millions en 1991 (voir l'annexe 10.11).

FACTEURS DÉTERMINANTS

Nous venons de décrire les principaux facteurs qui influent sur les services de transport et les résultats financiers des transporteurs. En résumé, le réseau de transport doit répondre aux besoins des expéditeurs et des voyageurs, lesquels varient, entre autres, en fonction de la situation économique, des ressources des expéditeurs canadiens, du commerce mondial et des ententes commerciales internationales. Les besoins en transport et les services sont également dictés par les conditions du marché telles que la sécheresse, les progrès technologiques et les décisions prises par les dirigeants d'entreprises. Les décisions et les règlements adoptés par les gouvernements peuvent limiter ou atténuer les répercussions de ces facteurs.

QUESTIONS IMPORTANTES

L'industrie canadienne du transport évolue dans des marchés de plus en plus concurrentiels. Comme les transporteurs ne peuvent fixer les prix du marché, ils deviennent de plus en plus des preneurs de prix. Lorsqu'ils ne peuvent augmenter les prix, ils doivent abaisser leurs coûts pour accroître leur rentabilité. La viabilité des transporteurs est étroitement liée à leur productivité.

Toutefois, l'imposition de taxes est une question qui préoccupe tout particulièrement l'industrie du transport, pour les raisons suivantes. D'une part, les transporteurs prétendent que les taxes et les avantages découlant des décisions gouvernementales en matière d'infrastructure ne sont pas répartis de manière équitable et que, par conséquent, ils nuisent à la concurrence entre les modes de transport. D'autre part, les transporteurs croient que les taxes nuisent aux entreprises canadiennes qui rivalisent avec les transporteurs américains.

Taxes et avantages

Les compagnies de chemin de fer possèdent et utilisent leur propre infrastructure, qu'elles défraient directement avec leurs recettes. Par contre, les camionneurs utilisent des routes qui sont payées par les recettes fiscales de l'État.

Les compagnies ferroviaires se plaignent que les taxes sur le carburant qu'elles paient sont utilisées pour construire et entretenir ces routes. Ainsi, en plus de payer pour leur propre infrastructure, elles aident à payer l'infrastructure dont profitent les camionneurs. Elles prétendent que les taxes sur le carburant dont elles s'acquittent abaissent les coûts d'exploitation des camionneurs et haussent les leurs. Selon les compagnies de chemin de fer, une telle situation favorise injustement les camionneurs avec qui elles doivent rivaliser.

Au Canada, contrairement aux États-Unis, les sommes investies dans la construction et l'entretien des routes proviennent des recettes fiscales générales de l'État, et non d'impôts spécialement recueillis à cette fin. Ces recettes fiscales générales servent également à payer divers avantages sociaux et économiques, y compris ceux dont bénéficient les compagnies de chemin de fer.

Par exemple, les compagnies de chemin de fer canadiennes reçoivent une aide financière du gouvernement fédéral pour le transport des céréales régi par les dispositions de la *LTGO*. De leur côté, les camionneurs, entre autres, paient des taxes fédérales qui viennent s'ajouter aux recettes fiscales du gouvernement. Les dispositions de la *LTGO* incitent les expéditeurs à recourir aux compagnies ferroviaires pour l'acheminement des céréales vers les ports canadiens. Ainsi, les recettes que tirent les compagnies ferroviaires du transport des céréales se trouvent à l'abri de la concurrence. Elles atteignaient environ 1 380 millions de dollars en 1987, 790 millions en 1989 (année de sécheresse) et 1 190 millions en 1991.

On ne sait pas précisément ce que représentent, en valeur absolue, les avantages qu'un camionneur tire des investissements publics dans l'infrastructure routière. Il n'est pas non plus évident que ces avantages soient disproportionnés par rapport aux taxes payées par le camionneur. Les camionneurs commerciaux ne sont pas les seuls à utiliser les routes : tout comme les autres utilisateurs, ils en tirent une part de bénéfices. On a envisagé à plusieurs reprises d'imposer aux camionneurs publics et privés, aux automobilistes, aux autocars et autres véhicules une participation aux coûts des routes, mais les parties en cause n'ont pas réussi à s'entendre sur le mode de répartition de ces coûts.

Les camionneurs, tout comme les compagnies de chemin de fer, versent la majeure partie des taxes et des droits de licence aux recettes fiscales générales, et non à des fonds spécialement consacrés aux coûts des routes ou aux subventions accordées au transport des céréales.

De plus, comme les compagnies de chemin de fer possèdent leur propre infrastructure, elles en tirent certains avantages dont ne profitent pas les transporteurs qui utilisent l'infrastructure routière commune.

Par exemple, les compagnies ferroviaires peuvent décider à quel moment, de quelle manière et selon quelles normes elles effectueront des travaux de construction et d'entretien, et peuvent donc réduire leurs coûts. Pour ce qui est des routes, de telles décisions relèvent des gouvernements et ne tiennent pas uniquement compte des transporteurs commerciaux.

Les camionneurs qui décident de ne plus desservir une destination donnée ne peuvent vendre la part de la route qu'ils n'utiliseront plus. Lorsqu'une compagnie de chemin de fer abandonne une partie de ses voies, elle demeure propriétaire de l'emprise et peut décider de la vendre ou de l'aménager comme bon lui semble.

Comparaison des taxes et des avantages avec les compagnies de chemin de fer américaines

En décembre 1991, le gouvernement annonçait une série de nouvelles mesures fiscales visant à aider les transporteurs canadiens, soit les compagnies ferroviaires, les compagnies aériennes et les camionneurs.

Deux de ces mesures visaient particulièrement les compagnies de chemin de fer :

- Un programme de deux ans de compensation des pertes, qui comporte une remise partielle de la taxe d'accise fédérale sur le diesel, en échange d'une réduction des déductions que les compagnies de chemin de fer auraient utilisées pour diminuer leurs impôts sur le revenu dans les années à venir;

- Pour les acquisitions effectuées après le 6 décembre 1991, le taux de déduction pour amortissement passe de 7 à 10 p. cent pour les wagons et de 4 à 10 p. cent pour les rails et les remblais, le matériel de signalisation et de surveillance de la circulation, les ponts, les ponceaux, les tunnels et les ponts sur chevalets, qui sont des installations connexes.

Néanmoins, les compagnies ferroviaires canadiennes soutiennent que les écarts qui persistent dans les régimes fiscaux canadien et américain avantagent les transporteurs américains. C'est pourquoi le personnel de l'Office a analysé ces différences uniquement pour le transport par rail.

Le CN et le CP sont des participants importants à la Table ronde sur la plaque tournante de Vancouver. En décembre 1991, les membres de la Table ronde ont publié une étude sur la position relative des compagnies de chemin de fer à l'égard des régimes fiscaux américain et canadien. Les résultats de cette étude, qui se fonde sur les renseignements fournis par les compagnies ferroviaires, ont grandement aidé le personnel de l'Office dans l'élaboration de leurs analyses.

Ces analyses révèlent que les taxes sur le carburant, les taxes de vente et les taxes foncières constituent pour les compagnies de chemin de fer canadiennes, lorsqu'elles sont imposées aux taux canadiens, un fardeau fiscal beaucoup plus lourd que si elles étaient imposées aux taux américains. Lorsqu'on ajoute à cela les impôts sur la masse salariale prélevés par les gouvernements au titre du régime de pensions du Canada et du régime des rentes du Québec, et ceux prélevés aux États-Unis au titre de la sécurité sociale, le fardeau fiscal relatif demeure sensiblement le même. Compte tenu uniquement de ces taxes, le personnel de l'Office en est arrivé à la même conclusion que la Table ronde, à savoir que l'on peut estimer à 225 millions

de dollars le surplus des charges fiscales imposées aux deux grandes compagnies de chemin de fer canadiennes en 1990.

Toutefois, comme les régimes fiscaux américain et canadien sont très différents, on risque fort de commettre des erreurs si l'on n'utilise que quelques éléments d'imposition afin de comparer l'équilibre entre les taxes et les avantages des transporteurs des deux pays.

En comparant le fardeau fiscal que devraient supporter les compagnies canadiennes si elles étaient imposées aux taux américains, la Table ronde n'a pas tenu compte des impôts sur la masse salariale qu'on leur aurait prélevés en vertu des lois américaines, puisque ces taxes n'ont aucun équivalent au Canada. Par exemple, les compagnies ferroviaires américaines paient une taxe sur la masse salariale équivalant à un peu plus de 16 p. cent des salaires, qui est versée au titre des prestations de retraite dites de niveau II. Cette taxe n'existe pas au Canada, mais s'applique aux compagnies de compétence fédérale oeuvrant aux États-Unis.

Les taxes américaines de niveau II sont différentes des cotisations versées par les compagnies canadiennes à leurs régimes privés de pension, et les prestations de retraite américaines versées à même les taxes de niveau II sont différentes des prestations de retraite de régime privé. C'est le Congrès qui fixe le montant des taxes que doivent payer les compagnies américaines, ainsi que le montant des prestations versées aux employés - ces montants ne font l'objet d'aucune négociation. À proprement parler, il s'agit de taxes que doivent payer les compagnies de chemin de fer et pour lesquelles il n'existe pas d'équivalent au Canada. Toutefois, étant donné que les cotisations versées par les compagnies canadiennes aux régimes de retraite servent à payer les prestations de retraite, elles sont à peu près l'équivalent des taxes de niveau II payées par les compagnies américaines au titre des prestations de retraite.

L'inclusion, dans cette comparaison, des cotisations de retraite versées par les compagnies américaines change complètement les résultats de l'étude de la Table ronde. On estime que, sous le régime américain, les compagnies de chemin de fer canadiennes paieraient 229 millions de dollars de plus par année en cotisations de retraite. Selon cette analyse, si l'on tient compte de toutes les taxes et les cotisations de retraite, le CN et le CP auraient défrayé, ensemble, 4 millions de dollars de plus, sous le régime américain.

Cependant, les taux d'imposition ne sont pas les seuls indicateurs du fardeau fiscal total que doivent supporter les contribuables. Les règles fiscales employées dans les calculs, de même que les pratiques comptables connexes, sont très importantes. Par exemple, conformément aux règles fiscales américaines, les compagnies ferroviaires doivent capitaliser et amortir sur une

période donnée les coûts de main-d'oeuvre associés à divers travaux de construction de la voie. Au Canada, les compagnies de chemin de fer déduisent le plein montant des frais de main-d'oeuvre l'année même où ils ont été engagés. Une telle mesure constitue donc un avantage fiscal additionnel pour les compagnies canadiennes.

Ces analyses révèlent qu'il est très difficile de comparer des régimes fiscaux différents et qu'une telle pratique comporte des marges d'erreurs élevées. On doit prendre en considération de nombreux facteurs, et le fait d'en négliger certains peut complètement modifier le résultat final. De plus, lorsqu'on compare les taxes sans comparer les avantages, on obtient une fausse image qui déforme la portée des régimes fiscaux. Les liens qui existent entre les taxes et les avantages ne sont pas directs, et les taxes payées par les compagnies de transport sont plus que de simples « taxes de transport ».

Annexe 10.1

Nombre de licences détenues par des transporteurs aériens au Canada

Année	Licences pour le sud du Canada	Licences pour le nord du Canada	Total	Variation du pourcentage
	jusqu'au 31 décembre			
				(%)
1988	781	857	1 638	–
1989	846	957	1 803	10,1
1990	835	971	1 806	0,2
1991	868	1 009	1 877	3,9

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Statistiques de l'Office

Annexe 10.2

Statistiques financières des compagnies aériennes affiliées en concurrence Air Canada[1] et Canadi*n Airlines[2]

Année	Revenus d'exploitation (en milliers)	Variation du pourcentage (%)	Dépenses d'exploitation (en milliers)	Variation du pourcentage (%)	Bénéfices d'exploitation[3] (en milliers)
1987	294 852	–	275 338	–	19 514
1988	425 030	44,2	388 512	41,1	36 518
1989	591 079	39,1	533 548	37,3	57 531
1990	763 746	29,2	705 198	32,2	58 548
1991	816 602	6,9	762 938	8,2	53 664

[1] – Les affiliées d'Air Canada comprennent uniquement Air Nova, Air Alliance, Air Ontario, Northwest Territorial et AirBC.
[2] – Les affiliées de Canadi*n comprennent uniquement Air Atlantic, Ontario Express/Canadian Frontier, Calm Air et Time Air.
[3] – Bénéfices d'exploitation = revenus d'exploitation – dépenses d'exploitation (et ne tiennent pas compte des autres revenus ou frais).

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Statistique Canada

Annexe 10.3

Rendement d'Air Canada et de PWA Corp.

Année	Cents par passager-kilomètre (en dollars constants de 1986)
1986	9,29
1987	9,23
1988	8,45
1989	8,42
1990	8,51
1991	8,48

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Air Canada et PWA Corp.

Annexe 10.4

Statistiques financières des compagnies aériennes canadiennes[1] (classe I à IV)

Année	Revenus d'exploitation (en milliers)	Variation du pourcentage (%)	Dépenses d'exploitation (en milliers)	Variation du pourcentage (%)	Bénéfices d'exploitation[3] (en milliers)	Ratio d'exploitation
1975	1 833 207	–	1 766 705	–	66 502	0,96
1976	1 991 338	8,6	1 935 883	9,6	55 455	0,97
1977	2 279 073	14,4	2 135 038	10,3	144 035	0,94
1978	2 585 728	13,5	2 423 783	13,5	161 945	0,94
1979	3 131 687	21,1	2 971 154	22,6	160 533	0,95
1980	3 984 708	27,2	3 797 562	27,8	187 146	0,95
1981	4 648 846	16,7	4 494 367	18,3	154 479	0,97
1982	4 679 430	0,7	4 692 624	4,4	–13 194	1,00
1983	4 675 710	–0,1	4 608 685	–1,8	67 025	0,99
1984	5 092 569	8,9	4 931 453	7,0	161 116	0,97
1985	5 621 370	10,4	5 519 919	11,9	101 451	0,98
1986	5 980 819	6,4	5 738 418	4,0	242 401	0,96
1987	6 274 154	4,9	5 911 307	3,0	362 847	0,94
1988	7 136 375	13,7	6 873 580	16,3	262 795	0,96
1989	7 886 303	10,5	7 768 250	13,0	118 053	0,99
1990	8 231 859	4,4	8 228 093	5,9	3 766	1,00
1991[2]	6 077 467	–22,9	6 352 256	–18,2	–274 789	1,05

[1] – Bénéfices d'exploitation = revenus d'exploitation – dépenses d'exploitation (et ne tiennent pas compte des autres revenus ou frais).
[2] – Chiffres préliminaires.

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Statistique Canada

Annexe 10.5

Statistiques financières de l'industrie aérienne internationale

Année	Revenus d'exploitation (en milliards de $ US)	Variation du pourcentage (%)	Dépenses d'exploitation (en milliards de $ US)	Variation du pourcentage (%)	Bénéfices d'exploitation[3] (en milliards de $ US)	Bénéf. d'exploit. – frais d'intérêt (en milliards de $ US)
1981	36,1	–	36,7	–	-0,6	-1,9
1982	36,7	1,7	36,9	0,5	-0,2	-1,8
1983	37,9	3,3	36,6	-0,8	1,3	-0,3
1984	39,5	4,2	37,3	1,9	2,2	0,8
1985	40,7	3,0	39,1	4,8	1,6	0,2
1986	45,2	11,1	44,0	12,5	1,2	-0,3
1987	53,8	19,0	51,3	16,6	2,5	0,9
1988	60,9	13,2	57,5	12,1	3,4	1,6
1989	70,7	16,1	68,1	18,4	2,6	0,3
1990	91,0	28,7	90,5	32,9	0,5	-2,7
1991[2]	91,7	0,8	92,3	2,0	-0,6	-4,0

[1] – Bénéfices d'exploitation = revenus d'exploitation – dépenses d'exploitation (et ne tiennent pas compte des autres revenus ou frais).

[2] – Estimations préliminaires.

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Association du transport aérien international (ATAI)

Annexe 10.6

Contrats confidentiels ferroviaires et modifications déposés à l'Office

Année	Contrats	Variation du pourcentage	Modifications	Variation du pourcentage
		(%)		(%)
1988	1 223	–	415	–
1989	2 525	106,5	1 286	209,9
1990	3 900	54,5	4 989	287,9
1991	5 086	30,4	8 278	65,9

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Statistiques de l'Office

Annexe 10.7

Abandons de lignes ferroviaires selon la date d'entrée en vigueur[1]

	Année	Milles non-protégés	Milles protégés	Total cumulafif
CN	1988	187	0	187
	1989	816	0	1 003
	1990	233	0	1 236
	1991	142	22	1 400
	1992[1]	56	0	1 456
CP Rail	1988	125	0	125
	1989	479	6	610
	1990	497	92	1 199
	1991	167	80	1 446
	1992[1]	11	0	1 457
Total	1988	312	0	312
	1989	1 295	6	1 613
	1990	730	92	2 435
	1991	309	102	2 846
	1992[1]	67	0	2 913

[1] – En fonction des arrêtés émis au 31 décembre 1991

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Statistiques de l'Office

Annexe 10.8

Statistiques financières du CN et du CP Rail

Année[1]	CN			CP Rail		
	Revenus d'exploitation	Dépenses d'exploitation	Bénéfices d'exploitation[2]	Revenus d'exploitation	Dépenses d'exploitation	Bénéfices d'exploitation[2]
	(en milliers)	(en milliers)	(en milliers)	(en milliers)	(en milliers)	(en milliers)
1975	1 673 857	1 743 101	-69 244	1 063 921	990 844	73 077
1976	1 960 178	1 884 596	75 582	1 210 538	1 115 965	94 573
1977	2 141 530	2 008 732	132 798	1 274 035	1 179 242	94 793
1978	2 339 235	2 207 938	131 297	1 408 962	1 302 094	106 868
1979	2 690 442	2 460 790	229 652	1 597 103	1 456 066	141 037
1980	2 868 810	2 676 379	192 431	1 757 727	1 619 299	138 428
1981	3 092 037	2 835 688	256 349	2 052 577	1 903 222	149 355
1982	2 991 944	3 090 674	-98 730	2 134 336	1 904 050	230 286
1983	3 413 020	3 208 992	204 028	2 418 728	2 056 374	362 354
1984	3 828 471	3 577 796	250 675	2 550 147	2 204 795	345 352
1985	3 763 290	3 403 040	360 250	2 513 697	2 159 681	354 016
1986	3 662 675	3 371 286	291 389	2 570 513	2 185 723	384 790
1987	3 722 868	3 316 840	406 028	2 790 242	2 281 771	508 471
1988	3 780 722	3 297 407	483 315	2 717 066	2 311 949	405 117
1989	3 514 711	3 208 218	306 493	2 464 816	2 254 799	210 017

[1] – Les chiffres pour les années succédant à 1989 n'étaient pas rendus publics au moment de l'impression.

[2] – Bénéfices d'exploitation = revenus d'exploitation – dépenses d'exploitation (et ne tiennent pas compte des autres revenus ou frais).

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Statistique Canada

Annexe 10.9

Revenus tirés des céréales par le CN et le CP Rail

	Année	Tonnage transporté	Paiements par des expéditeurs[1]	Paiements par le gouvernement	Total des recettes (estim.)
		(en milliers)	(en milliers)	(en milliers)	(en milliers)
CN	1984	17 507	147 546	337 802	485 348
	1985	13 266	92 811	276 220	369 031
	1986	15 527	96 112	380 279	476 391
	1987	17 731	142 856	453 206	596 062
	1988	15 835	147 599	388 476	536 075
	1989	13 130	132 118	325 565	457 683
	1990	14 442	158 642	336 598	495 240
	1991	18 736	210 309	406 283	616 592
CP Rail	1984	15 427	123 266	282 214	405 480
	1985	12 037	80 336	239 091	319 427
	1986	13 838	82 274	325 529	407 803
	1987	19 993	150 077	476 113	626 190
	1988	15 582	135 597	356 886	492 483
	1989	10 810	97 755	240 888	338 643
	1990	14 253	146 220	310 243	456 463
	1991	18 288	195 695	378 051	573 746
Total	1984	32 934	270 812	620 016	890 828
	1985	25 303	173 147	515 311	688 458
	1986	29 365	178 386	705 808	884 194
	1987	37 724	292 933	929 319	1 222 252
	1988	31 417	283 196	745 362	1 028 558
	1989	23 940	229 873	566 453	796 326
	1990	28 695	304 862	646 841	951 703
	1991	37 024	406 005	784 334	1 190 339

[1] – Estimation reposant sur le « paiement du gouvernement » x le ratio « la part du gouvernement/la part de l'expéditeur » (en fonction de l'année civile).

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Statistiques de l'Office

Annexe 10.10

Statistiques financières des entreprises de camionnage (camionneurs louant leurs services)

Année	Revenus d'exploitation	Dépenses d'exploitation	Bénéfices d'exploitation[1]
	(en milliers)	(en milliers)	(en milliers)
1975	2 572 789	2 459 201	113 588
1976	2 863 822	2 746 863	116 959
1977	3 270 146	3 133 471	136 675
1978	4 020 952	3 854 949	166 003
1979	4 665 657	4 470 040	195 617
1980	5 223 804	5 060 137	163 667
1981	5 687 114	5 497 951	189 163
1982	5 588 523	5 448 737	139 786
1983	6 087 741	5 845 764	241 977
1984	7 114 620	6 775 743	338 877
1985	8 209 643	7 844 708	364 935
1986	8 628 082	8 208 641	419 441
1987	9 344 837	8 936 620	408 217
1988	9 611 710	9 212 772	398 938
1989	10 224 417	9 872 206	352 211

[1] – Bénéfices d'exploitation = revenus d'exploitation – dépenses d'exploitation (et ne tiennent pas compte des autres revenus ou frais).

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Statistique Canada

Annexe 10.11

Statistiques financières des ports du Canada[1]

Année	Revenus d'exploitation	Dépenses d'exploitation	Bénéfices d'exploitation[2]
	(en milliers)	(en milliers)	(en milliers)
1984	200 671	178 421	22 250
1985	139 495	116 961	22 534
1986	159 884	137 816	22 068
1987	169 888	139 618	30 270
1988	169 471	140 930	28 541
1989	170 032	147 757	22 275
1990	180 008	154 774	25 234
1991	182 866	159 587	23 279

[1] – Inclus les ports de Vancouver, de Prince Rupert, de Montréal, de Québec, de Saint John, de Halifax, de St. John's et ceux de la Société canadienne des posrts.

[2] – Bénéfices d'exploitation = revenus d'exploitation – dépenses d'exploitation (et ne tiennent pas compte des autres revenus ou frais).

Groupe de travail sur l'examen exhaustif
Office national des transports du Canada
Source : Ports Canada

Ce rapport est le neuvième d'une série :

1.	L'accès à des services ferroviaires concurrentiels	(ISBN -- 0-662-97416-6)
2.	La rationalisation du réseau ferroviaire	(ISBN -- 0-662-97417-4)
3.	Un réseau de transport intégré et concurrentiel : La réponse aux besoins des expéditeurs et des voyageurs	(ISBN -- 0-662-97418-2)
4.	Les taux ferroviaires compensatoires	(ISBN -- 0-662-97427-1)
5.	Les expéditeurs ferroviaires captifs	(ISBN -- 0-662-97420-4)
6.	La Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes	(ISBN -- 0-662-97422-0)
7.	L'accès aux réseaux ferroviaires continentaux	(ISBN -- 0-662-97419-0)
8.	L'accessibilité des services de transport pour les personnes handicapées	(ISBN -- 0-662-97423-9)
9.	Les services aériens	(ISBN -- 0-662-97424-7)
10.	Des services de transport « viables et efficaces »	(ISBN -- 0-662-97421-2)